

春来风筝火 阴晴有差别

一个摊点前,市民带着小孩在选购风筝。



□记者 石蕴璞 文/图

“三月三,风筝飞满天”。如今虽然连农历“二月二”还没到,但回暖的天气已经让市民们按捺不住迎春的心情,纷纷走出家门“放飞心情”。

近段时间,每逢节假日或天气晴好的时候,洛浦公园河畔的空中总会飘满各式各样、五颜六色的风筝。大的有几米、十几米长,往往由一些经验丰富,以放风筝为锻炼的中老年人操控;小的只有两个手掌大小,通常是被一些小朋友拉着到处跑;最多的还是普通大小的风筝,适用人群最广。空中大大小小的风筝与地面上大人孩子的笑脸相辉映,为春天增加了浓浓的氛围。

公园的各个入口和不同的路段,分布着不少卖风筝的摊位。摊主们把各种风筝分为上下几层挂起来,放眼望去,就像一道五颜六色的屏障。这道充满诱惑的屏障“拦”住了不少在公园游玩的市民。贪玩的孩子、浪漫的情侣,都忍不住买上一个放飞。

据一名卖风筝的摊主介绍,春节没过完,他们就开始摆摊了。“假期里扶老携幼来洛浦公园游玩的市民特别多,有几天天气不错,风

筝的销量特别大。”他告诉我们,这段时间天气回暖又多风,很适合放风筝,每天来买风筝的市民络绎不绝,一天下来卖出几十个风筝轻轻松松。“但是,只要天气不好,销量下降得也非常明显。”另一名风筝摊主说,“另外,现在的风筝所用的材料一般比较结实,一只风筝只要不坏、不丢,玩上半个月不成问题,所以开始的销量最好,之后会比较平稳。”

据了解,大部分摊位上的风筝根据大小和材料的不同,价格相差也比较大,便宜的5元、10元,贵的有七八十元,一般买二三十元的风筝的市民比较多。其中“喜羊羊”、“福娃”等卡通形象的风筝比较受孩子们欢迎,而“鲤鱼跃龙门”、“年年有余”等寓意吉祥、色彩鲜艳的风筝和传统的“燕子”、“老鹰”则是多数成年人的选择。

相关链接

放风筝益处多 有细节别忽略

近年来,随着洛浦公园和城市广场绿地等市民活动场所的建设与发展,参与到放风筝活动中的市

民越来越多。放风筝不仅是一项老幼皆宜的娱乐活动,也是一项非常有益于人们身心健康的体育活动。

第一,放风筝有利于强筋健骨。放风筝时要手牵引线,来回奔跑,有张有弛,可以增加臂力,使腰部及腿部的肌肉得到有效锻炼。因此,放风筝是许多伏案工作的人锻炼脊椎的最好方法之一。第二,放风筝有利于明目。人们在放风筝时必须仰望蓝天,视线随风等远、近、高、低而动,从而使视力得到较好的调节,缓解视觉疲劳。第三,放风筝有利于健脑。人们在放飞风筝的时候,需要根据风的大小,对手中的线作出一定的调整来控制风筝,这就锻炼了大脑的快速反应能力。第四,放风筝有利于放松心情。

不过,放风筝也要注意以下事项:一是在放风筝时大部分时间是在倒行,所以应该注意周围地面的情况,避免摔伤;二是由于放风筝需要长时间仰头,颈椎病患者要注意避免颈部长时间保持同一个姿势而加重病情;三是要提醒老年人和脑动脉供血不足者,在放风筝时,应尽量避免突然转头,以防脑血管突然收缩,出现危险。此外,市面上出售的风筝线有很多是渔线,在放飞过程中要避免被线勒伤。

购销两旺,菜价接连降

有关人士认为,除非恶劣天气,近期菜价以下降为主

□记者 王蕾

昨日,记者走访我市部分农贸市场时发现,部分蔬菜价格继续呈现下降趋势,有业内人士表示,随着蔬菜生产进入旺季,近期菜价走势将以下降为主。

8种蔬菜价格大幅下跌

昨日,记者在涧东路农贸市场、小李村农贸市场等地走访时发现,相比春节长假刚过时的冷清场面,各大农贸市场购销情况已恢复正常,许多市民正在市场内挑选刚上市的新鲜蔬菜。

“今天青茄子每500克价格2.6元,比元宵节前下降了2角钱。”看到市场内的蔬菜价格降了,正在买菜的市民何女士说。

记者在几个市场内了解到,不少蔬菜的价格都出现下跌。每500克生菜价格2.4元、小白菜2.3元、冬瓜1.3元、尖椒2元。市场内一名菜贩介绍,这几天,蔬菜批发价已基本恢复到春节前的水平,因此

零售价格也在持续走低。

市物价监测中心的监测数据显示,上周我市蔬菜市场上共有8种蔬菜价格出现较大幅度下降,即生菜、小白菜、青菜、韭菜、柿椒、尖椒、黄瓜、西红柿,降幅分别为19.35%、30.30%、25.93%、25.93%、22.58%、19.23%、20%、22.22%。

近期菜价以下降为主

“最近气温相对较高,外地蔬菜产量大,品种齐全,再加上运输道路通畅,蔬菜批发价自然便宜不少。”中原农贸城菜贩李先生说,元宵节过后,春节期间市民家中储备的蔬菜已基本耗尽,现在市场上需求量增大,他刚从郑州进了40余吨蔬菜,估计也只够卖两天。中原农贸城的工作人员说,这几天市场里的菜商开始大量购进蔬菜,每天都有山东、山西等地的蔬菜运抵中原农贸城。除非再遇到持续的低温雨雪天气,否则近期菜价应该是以下降为主。

从摆地摊到拥有5家服装店



夏建民在他的服装店里忙碌着。

□记者 戚帅华 文/图

今年春节前后,夏建民的5家服装店的生意很好,他每周都要多进两三次货,营业额也比平时增加了一倍。

48岁的夏建民称自己的创业分为两个阶段,从摆地摊到如今拥有5家品牌服装店,这一切靠的是自己的坚持。

摆摊积累经验

1995年,在一家国有企业上班的夏建民萌发了创业念头,他主动辞掉工作,带着自己所有积蓄“下海”了。

夏建民最初打算开家服装店,但由于资金不足,他琢磨了很久,决定先在夜市上“练摊”,一方面看看行情如何,另一方面也积累点做服装生意的经验。

夏建民原本以为批发点服装,再弄张凉席往路边一铺,就可以等着收钱,可当头一次把这些东西铺到夜市上时,他慌了。人群川流不息,却没有谁愿意停下脚光顾他的小摊。

“那时候总觉得丢人,不敢开口吆喝,偶尔有人买东西也不好意思搞价钱。”一年下来,不仅没有赚到钱,夏建民反而亏了本,唯一的收获是积累了一些“实战经验”。那时候他才真正体会到做生意的难处,家里人也劝他别再做了,但他坚持了下来,开始用自己的积蓄一点一点地“攒货”,为日后开店做准备。手头有多少钱,他就到批发市场进多少钱的货,久而久之库存数量已经是相当可观。

经过慎重选择,夏建民东拼西凑借来两万元钱,在关林市场租下了一间十余平方米大的店面,简单装修后,他的服装店开张了。

生意蒸蒸日上

由于夏建民待客热情,让价灵活,周围一些居民很快与他熟起来。熟人来了,他会主动给他们推荐穿什么衣服合适,搭什么样的花色好看。有时,一些老顾客到店里找他聊天,偶尔会看中一些衣服,如果对方随身带的钱不够,夏建民会让他们把衣服先拿走,有时间再把钱送来。

在夏建民的努力下,小店生意渐渐红火起来。2000年,关林市场内的许多服装店还没有品牌概念,夏建民却租下了附近一个50多平方米的店面,做起了服装品牌专卖。开业的第一天,他的生意就出人意料地好。

看到服装店生意已经步入正轨,夏建民抓住时机扩大规模,在市场上开了第二家店。凭着坚持和勇于创新,如今,夏建民和妻子已经开了5家品牌服装店,正装、休闲服、运动服等都有涉猎。

“都说万事开头难,可在我看来,创业难在每天如一日。”夏建民说,能取得今天的业绩源于自己的坚持,这也更加坚定了他对服装店美好前景的信心。

“三八”节促旅游市场升温

一些公司将出游作为福利送给职工;短线游唱主角

□记者 戚帅华

随着春节长假的结束,年初火爆的旅游市场逐渐回归平淡,而即将到来的“三八”妇女节则成了加快节后旅游市场复苏的“催化剂”。昨日,记者走访市区各大旅行社了解到,今年不少旅行社的“三八”节旅游线路已经出炉,女性出游将为节后旅游市场增温。

“三八游”包团增一成

昨日上午,记者走访市区一些旅行社发现,不少旅行社都贴出了“三八游”的宣传资料。洛阳国旅一位负责人介绍说,往年到了“三八”妇女节,一些事业单位都会组织女职工出游,今年一些公司也加入进来,有的直接将其当成员工福利,男女员工一起出游。洛阳中旅一名负责人告诉记者,去年受金融危机影响,出游人数并不乐观,而今年处于经济复苏阶段,游客的出游需求被释放出来,并且国内大部分线

路在三、四月份是全年相对便宜的时段,低价将有效拉动人们的出游热情。记者另从市区一些旅行社了解到,一些单位的包团计划已陆续确定,而散客目前尚属零星,报名高峰预计集中在本周末,从目前的情况来看,“三八游”包团将至少比去年增加一成多。

短线游唱主角

采访中记者了解到,由于“三八”妇女节假期有限,市民出游的选择多数集中在一至两天的短线旅游线路,而今年旅行社推出的“三八游”线路也比往年有所增加。

“今年有不少旅游线路都是专门针对女性设计的。”一家旅行社的负责人介绍说,比如:购物游,大多是去上海,以一日游为主;而美容养生的温泉游也较受欢迎,主要是许昌鄢陵花都一日游;还有一些赏花旅游线路,以江西婺源油菜花为例,还要配合当地的花期。此外,一些旅行社还打出“高铁

牌”,推出了“乘高铁秦风古韵西安一日游”等。

“如果‘三八’节期间天气好,预计自驾车到周边景区旅游的也会有不少。”这位负责人说。

旅行社欲借机发力

据了解,每年春节长假结束后,旅游市场也将进入相对的淡季,旅行社则将“三八”节作为催热春游市场的一个转折点。业内人士分析,节假日休假方案调整后,除了“十一”和春节外的假期都比较短,许多旅行社就瞄准“三八”节,借机发力,逮住这个难得的商机来催热旅游市场。而接下来的“五一”节、端午节和中秋节等“黄金段”,旅行社自然不会放过,还将推出相应的旅游产品。

